

V. SIMPULAN DAN SARAN

1.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Karakteristik Pelaku dan Saluran Pemasaran: Pelaku pemasaran bawang merah di Kecamatan Jatirogo didominasi oleh laki-laki pada kelompok usia produktif dengan tingkat pendidikan menengah (SMA). Struktur saluran pemasaran terdiri dari tiga pola, yaitu saluran langsung (pendek), saluran menengah melalui pengepul dan pengecer, serta saluran panjang yang melibatkan pedagang besar. Saluran menengah merupakan jalur yang paling umum digunakan karena memberikan jaminan penyerapan hasil panen meskipun petani berada pada posisi tawar yang lemah.
2. Efisiensi Pemasaran (Margin dan *Farmer's Share*): Tingkat efisiensi pemasaran bawang merah berbanding terbalik dengan panjangnya saluran distribusi. Saluran pemasaran langsung (saluran I) merupakan jalur yang paling efisien bagi produsen karena memberikan bagian harga maksimal bagi petani. Sebaliknya, pada saluran yang lebih panjang (saluran II dan III), terjadi akumulasi margin pada lembaga perantara yang mengakibatkan penurunan proporsi harga yang diterima oleh petani (*farmer's share*).
3. Faktor Pembentuk Harga (SEM-PLS): Penetapan harga bawang merah di tingkat eceran dipengaruhi secara signifikan oleh dinamika pasokan dan struktur logistik. Produksi lokal merupakan faktor dominan yang menentukan ketersediaan stok dan fluktuasi harga di pasar. Selain itu,

faktor logistik seperti biaya transportasi dan kompleksitas saluran pemasaran turut berkontribusi dalam pembentukan harga akhir yang dibayarkan oleh konsumen.

1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Petani

- a) Pola Tanam: Petani disarankan melakukan penanaman bertahap (*staggered planting*) untuk mengatur waktu panen agar tidak terjadi penumpukan pasokan secara bersamaan di pasar. Hal ini krusial untuk mengurangi risiko kelebihan pasokan (*oversupply*) yang sering menyebabkan penurunan harga secara drastis saat panen raya.
- b) Kelembagaan: Petani perlu memperkuat peran kelompok tani atau koperasi dalam melakukan pemasaran kolektif (*collective marketing*). Dengan menjual hasil panen secara berkelompok langsung ke pengecer (memperpendek saluran pemasaran), petani dapat meningkatkan posisi tawar (*bargaining power*) dan memperoleh nilai *farmer's share* yang lebih tinggi seperti yang ditemukan pada saluran pemasaran pertama.

2. Bagi Pedagang

- a) Manajemen Stok: Mengingat sifat bawang merah yang mudah rusak (*perishability*), pedagang (khususnya pengepul dan pedagang besar) disarankan meningkatkan investasi pada teknologi penyimpanan atau pengeringan yang lebih baik untuk mempertahankan kualitas produk lebih lama. Hal ini penting agar pedagang tidak terburu-buru melakukan

"obral" harga saat kualitas menurun, yang dapat mengganggu stabilitas harga eceran.

- b) Efisiensi Logistik: Pedagang disarankan mengoptimalkan jalur distribusi untuk menekan biaya transportasi yang ditemukan berpengaruh positif terhadap harga jual akhir. Penggunaan armada angkut bersama antar pedagang dapat menjadi solusi untuk mencapai ekonomi skala (*economy of scale*) dalam biaya logistik.
3. Bagi Pemerintah Daerah (Pemkab Tuban dan Dinas Terkait)
- a) Infrastruktur Pascapanen: Pemerintah perlu memfasilitasi pengadaan gudang penyimpanan dingin (*cold storage*) atau sistem *Controlled Atmosphere Storage* (CAS) di sentra produksi Jatirogo. Fasilitas ini akan membantu petani dan koperasi melakukan strategi tunda jual saat harga anjlok, sehingga fluktuasi harga di tingkat eceran dapat lebih terkendali.
 - b) Sistem Informasi Pasar: Dinas terkait disarankan mengembangkan atau mengoptimalkan platform digital informasi harga *real-time* yang dapat diakses hingga tingkat petani. Langkah ini bertujuan untuk meminimalkan asimetri informasi antara petani dan pedagang perantara, sehingga transmisi harga dari konsumen ke petani dapat berjalan lebih efisien dan adil.
- b) Bagi Peneliti Selanjutnya
- a) Pengembangan Model: Karena model SEM-PLS dalam penelitian ini mampu menjelaskan 70,5% variasi harga, peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel eksternal yang belum

terangkum secara mendalam, seperti dampak kebijakan impor secara spesifik, fluktuasi nilai tukar (untuk bawang merah kualitas ekspor/impor), atau faktor cuaca ekstrem yang diukur secara kuantitatif.

- b) Metodologi: Peneliti selanjutnya dapat menggunakan pendekatan integrasi pasar secara spasial untuk melihat sejauh mana harga di Kecamatan Jatirogo terhubung dengan harga di sentra utama lain seperti Brebes atau Nganjuk, guna memberikan gambaran integrasi pasar yang lebih luas.